Corso - 25/11/2026

Negoziazione strategica

strategie, tattiche e psicologia comportamentale per negoziare con maggiore efficacia

Obiettivi

Non basta conoscere le tecniche. Bisogna sapere quando, come e con chi utilizzarle. La negoziazione è un processo nel quale strategia, preparazione, potere, comunicazione e comportamento umano si influenzano reciprocamente. Il corso supporterà i partecipanti ad integrare strumenti strategici e tattici con la comprensione dei meccanismi psicologici e comportamentali che condizionano le decisioni. Preparare, condurre e governare le negoziazioni con maggiore consapevolezza, flessibilità ed efficacia.

Programma

- Comprendere la negoziazione:

- Il DNA della negoziazione;
- le tipologie di trattativa;
- logiche e meccanismi del processo;
- la distinzione tra vendita e negoziazione;
- i fattori che ne influenzano l'evoluzione.

- Preparazione, obiettivi e strategia:

- la preparazione come leva del risultato;
- analisi delle informazioni, obiettivi, alternative, margini di manovra, costruzione delle richieste, gestione delle concessioni, sviluppo delle strategie.

- Potere negoziale e posizionamento tattico: equilibri di potere, dipendenze reciproche, leve negoziali; gestione delle informazioni, percezione del potere, scelta e sequenza delle tattiche, posizionamento strategico.

- Il negoziatore e l'interlocutore: consapevolezza del proprio stile, personalità propria e altrui, profiling, stili decisionali; gestione delle emozioni, automatismi comportamentali, bias cognitivi, mindset negoziale.

- Comunicazione strategica e influenza, comunicazione verbale e non verbale, ascolto tattico, domande strategiche, gestione delle informazioni, adattamento alla personalità dell'interlocutore; persuasione e influenza nel processo negoziale.

- Obiezioni, conflitti e negoziazioni difficili, resistenze, obiezioni e stalli; conflitti, provocazioni e pressioni emotive; neutralizzazione delle tattiche manipolative, retorica nera e principi derivati dalla negoziazione di crisi.

- Negoziazione in team: preparazione condivisa, ruoli negoziali, coordinamento di strategie e tattiche, comunicazione interna e dinamiche di gruppo.

- Training negoziale attivo: esercitazioni, simulazioni e analisi di situazioni negoziali, con confronto e feedback per trasferire le competenze nella pratica.

Destinatari

Direttori Acquisti e Procurement Manager, Buyer e Addetti Acquisti

Durata

8 ore

Quota di adesione:

700,00 € + IVA a persona per le aziende associate

875,00 € + IVA a persona per le aziende non associate

Date e Sedi di svolgimento

25/11/2026 09.00-13.00 - ONLINE

18/11/2027 09.00-13.00 - ONLINE